

Het doen van een aanbod

Alles wat jij moet weten
om je offer acceptance rate
te verhogen



WORK WITH A SMILE



Hoe doe jij een huwelijksaanzoek?

Stel je voor...

Het aanbod als een huwelijksaanzoek, een belofte van langdurige samenwerking en vertrouwen.

Net zoals bij een aanzoek, kies je de perfecte setting. Is het een intieme setting bij kaarslicht, waar elke twinkeling de potentie en de belofte van de toekomst weerspiegelt?

Of misschien een verrassingsaanzoek op een bergtop in Azië of Afrika, de adembenemende hoogte symboliseert de grootse plannen en ambities die je samen wilt bereiken.

Je benadert het voorzichtig, met de juiste woorden. Geen grootse woorden, maar echte, die jouw unieke eigenschappen en waarde voorstellen.

De voorbereiding is essentieel. Net als bij een aanzoek, waar je de ring kiest, de locatie versiert en misschien zelfs vrienden en familie betreft, bereid jij je voor door te begrijpen wat de ander waardeert en nodig heeft.

Je decoratie is niet alleen fysiek maar ook in de beloftes die je doet, de visie die je deelt, en de dromen die je samen wilt realiseren...

en dan...



Hoe doe jij een huwelijksaanzoek?

En dan...

met een open hart en een heldere blik, ben je eerlijk over wie je bent, inclusief je valkuilen.

Net als in een aanzoek, waar je niet alleen ja zegt tegen de goede tijden, maar ook de uitdagingen samen wilt aangaan.

Je belooft niet alleen de pieken, maar ook samen door de dalen te gaan.

Het resultaat? Een 'ja', een acceptatie van het aanbod, niet alleen als een zakelijke deal, maar als een partnerschap dat gebouwd is op vertrouwen, begrip en een gezamenlijke toekomst.

Net als in een huwelijk, waar de belofte van 'voor altijd' niet licht wordt opgevat, wordt dit aanbod een verbintenis die jullie beiden koesteren, met het doel om samen te groeien en successen te behalen.





7 tips om je offer acceptance rate te verhogen

Een sollicitatieprocedure kan er bij elk bedrijf anders uit zien. Toch zie je vaak dat procedures vergelijkbaar zijn. Hieronder vind je de meest voorkomende sollicitatieprocedure.



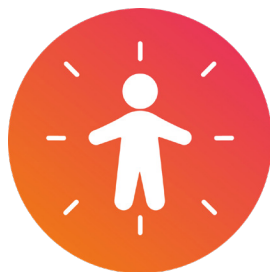
Afspraak
=
Afspraak



Doorpakken



Laat voorwaarden
geen verrassing zijn



Maak het
persoonlijk



Strik erom



Een aanbod is
nog geen hire



Bijsluiter

Good to knows

Sparkling People heeft een interne offer acceptance rate van 85%.

Sparkling People heeft een externe offer acceptance rate van 54%.

Een externe offer acceptance rate van van 75% verlaagt de cost per hire van €3.600 naar €2.600. Dit is op basis van een verschil van €65.000 bij 310 hires.

"Iedere organisatie moet een offer acceptance rate van 75% of hoger kunnen behalen."



**Dus wil jij weten hoe jij een offer acceptance rate van 75% krijgt?
Bekijk dan onze 7 tips!**



7 manieren om je offer acceptance rate te verhogen

Tips & vuistregels

1 **Afspraak = afspraak:** Einde van de week ergens op terug komen, betekent einde van de week ergens op terug komen. Jouw partner vindt dat ook vreselijk. Ieder gehuwd persoon kan beëmen dat je een vrouw niet moet laten hangen. Behandel je kandidaat als je partner!

2 **Doorpakken:** Het is niet voor niks dat een lage time-to-hire met een hoge offer acceptance rate gepaard gaat. Vermijd vertragingen. Als er een goede match is, waarom wachten? Soms betekent dit doorwerken tot laat in de avond. Handel vandaag, want enthousiasme en gretigheid zijn meer afhankelijk van het aanbod dan van het juiste moment.



7 manieren om je offer acceptance rate te verhogen

Tips & vuistregels

3 **Laat voorwaarden geen verrassing zijn:** Het salaris dient overeen te komen met de verwachtingen in dit stadium van het proces. Als je niet aan deze verwachting kunt voldoen, is dat een dealbreaker. Zorg ervoor dat details zoals de inclusie van vakantiegeld in het maandsalaris duidelijk gecommuniceerd worden om latere verrassingen te voorkomen. Een transparante aanpak versterkt vertrouwen en voorkomt misverstanden bij potentiële werknemers.

4 **Maak het persoonlijk:** Een aanbod gooi je niet over de schutting. Een aanbod dient persoonlijk overgebracht te worden, niet zomaar via een email. Persoonlijk contact benadrukt waardering en respect voor de kandidaat, en draagt bij aan een positieve eerste indruk.



7 manieren om je offer acceptance rate te verhogen

Tips & vuistregels

5

Strik erom: Maak het aanbod compleet en aantrekkelijk, inclusief de voor- en nadelen. Dit zorgt niet alleen voor een duidelijk begrip van het aanbod maar draagt ook bij aan een positieve perceptie van de organisatie. Laat het bovendien aantrekkelijk uitzien. Een goed gepresenteerd aanbod weerspiegelt professionaliteit en oog voor detail!

6

Een aanbod is nog geen hire: Beschouw een aanbod niet als een definitieve aanwerving; blijf actief werven totdat het contract daadwerkelijk is ondertekend. Door deze aanpak ben je beter voorbereid op onvoorziene omstandigheden en behoud je een sterke talentpool.



7 manieren om je offer acceptance rate te verhogen

Tips & vuistregels



Een bijsluiter: Een aanbod mag een bijsluiter hebben. Het biedt extra verduidelijking over de voorwaarden en verwachtingen, wat helpt bij het maken van een beslissing. Een heldere bijsluiter heeft de kracht om onzekerheden weg te nemen.



Slotwoord

Hoe Sparkling People & Allure jou kan helpen bij het doen van een aanbod

Als Marketing Agency, en het piepjonge zuster bedrijf van een toonaangevend recruitmentbureau, kunnen wij jou helpen om de juiste samenwerkingen aan te gaan, en de leukste collega's aan te nemen.

Op basis van de cultuur, richting en missie en visie van jouw organisatie helpen wij jullie graag bij het opschalen en uitbreiden van jullie bedrijf.

Vragen? Neem contact met ons op!



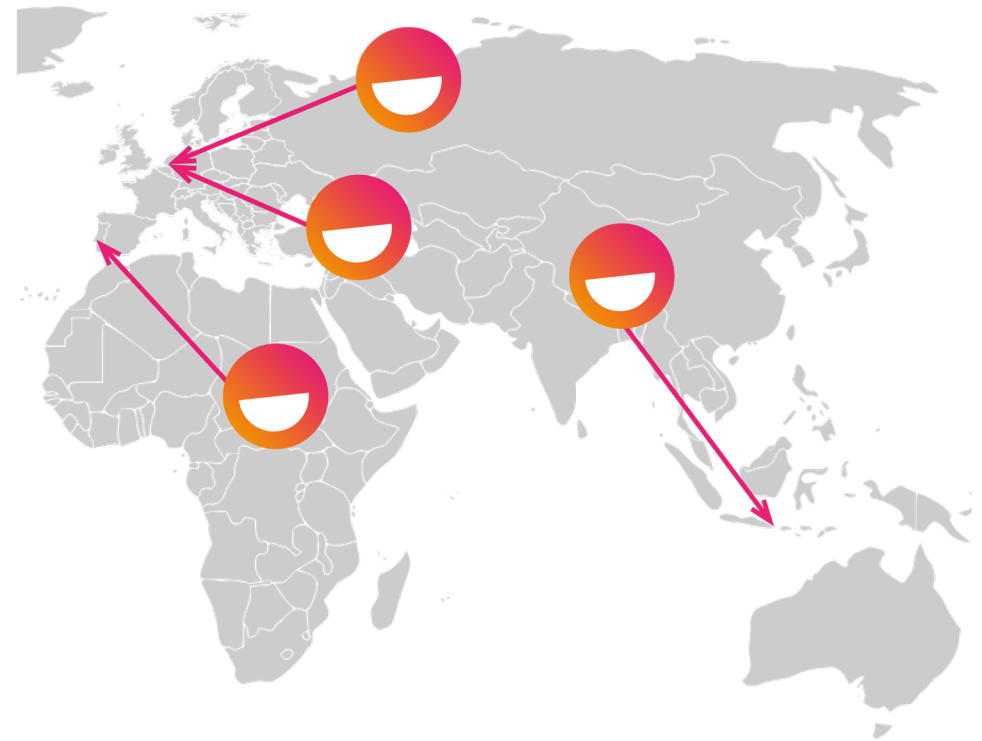
Alfio Faro
Co-founder Allure Agency



Tessa Sintenie
Co-founder Allure Agency



Emmanuel van Ommen
Content Marketeer



Work with a smile

Lichtfabriekplein 1
2031TE Haarlem
023 7440405

Kennemerstraatweg 31
1814GB Alkmaar
072 3034795

Jl. Padang Linjong 80
Canggu, Bali
+316 27501429

Rocha Conde d'Óbidos
1350-352, Lissabon
+316 42236190

SparklingPeople.nl

